

VOER TAAAL

VARKENS



Zij zijn de toekomst van de varkenshouderij >4

“Duurzame investeringen
zullen onze toekomst
bepalen”

ULTRA: meer dan groei alleen! >8

HomeMiXX Hero: dé brijvoeraanpak >11



Inhoud

- 02 Bezoek ons op de beurzen
- 03 Maak kennis met Arne Vandewal + Voorwoord
- 04 Zij zijn de toekomst van de varkenshouderij: jonge ondernemers met een hart voor de sector aan het woord
- 08 ULTRA: meer dan groei alleen!
- 10 Gezonder varkensvlees voor de consument dankzij voortdurend onderzoek
- 11 HomeMiXX Hero: dé complete op-maat-aanpak voor brijvoer

Kort nieuws

Bezoek ons op **Agro Expo** in Roeselare en **Agri dagen** in Ravels



Op 29, 30 en 31 januari verwelkomen we u graag op onze stand op **Agro Expo** in Roeselare. U vindt ons op **stand 23**, linksachter in de hall.

Van 4 t.e.m. 6 maart kan u ons bezoeken op **stand 4242** in hall 4 op de **Agri dagen** in Ravels.

We informeren er u met plezier over onze nieuwigheden voor de varkenssector. Breng ons dus zeker een bezoekje tijdens deze beurzen!



Wilt u nog meer nieuws van ForFarmers?

Schrijf u dan nu in voor onze digitale nieuwsbrieven! Hoe? Scan deze QR-code en in een mum van tijd bent u ingeschreven. Lukt dit niet? Aarzel dan niet om onze klantendienst te contacteren via info@forfarmers.be.



Volgt u ons al op social media?

Wist u dat ForFarmers actief is op verschillende social media kanalen?

U kunt ons onder andere vinden op Facebook, LinkedIn en Instagram.

Door onze pagina's te liken en te volgen bent u steeds als eerste op de hoogte van onze laatste nieuwtjes en krijgt u regelmatig handige tips voor uw bedrijf.



ForFarmers Belgium



ForFarmers N.V.



forfarmersbelgium

Colofon
Voertaal Varkens is een uitgave van ForFarmers. Voor meer informatie kan je terecht bij ForFarmers: +32 (0)51 33 57 60. Overname van de artikelen is mogelijk na toestemming van de redactie en met bronvermelding.

Kijk voor meer informatie op www.forfarmers.be

In ons privacy statement op www.forfarmers.be staat hoe ForFarmers omgaat met uw persoonsgegevens. Wenst u geen (marketing) communicatie van ForFarmers meer te ontvangen, dan kunt u dit aangeven via www.forfarmers.be/mijn-gegevens

Gedrukt op milieuvriendelijk papier.

Maak kennis met Arne Vandewal, onze nieuwe brijvoerspecialist

In september 2021 mochten we bij het varkensteam een nieuwkomer verwelkomen. Arne Vandewal startte op 1 september bij ons op als accountmanager/brijvoerspecialist voor de regio's Antwerpen, Limburg en Vlaams-Brabant. Arne stelt zich graag even aan u voor.

"Ik ben Arne Vandewal, 23 jaar en ik ben afkomstig uit het Limburgse Oudsbergen. Ik ben in juni 2021 afgestudeerd aan de KU Leuven als bio-ingenieur, met als specialisatie landbouw. Ik heb al altijd veel interesse in de landbouw gehad. Dat komt wellicht doordat mijn grootvader een vleesvee- en akkerbouwbedrijf had en ik daar als kind veel vertoefde. Het was voor mij dan ook een logische stap om in mijn verdere studies iets te gaan doen met landbouw. Via een jobbeurs ben ik in contact gekomen met ForFarmers en vervolgens ben ik op 1 september gestart als accountmanager/brijvoerspecialist voor de regio's Antwerpen, Limburg en Vlaams-Brabant. Momenteel ben ik nog volop bezig aan mijn interne opleiding. Daarna ga ik de baan op en zal ik varkenshouders begeleiden in het voeren met brij."



"Ik koos er bewust voor om in de agrarische sector aan het werk te gaan. Deze sector, en meer bepaald de varkenshouderij, staat voor heel veel uitdagingen. Desondanks blijven varkenshouders er altijd voor gaan. Dat ondernemerschap spreekt me enorm aan. Als brijvoerspecialist kun je samen met de varkenshouder een grote impact hebben op de technische resultaten van het varkensbedrijf en daar wil ik graag mijn steentje aan bijdragen. Bovendien vind ik brijvoer een heel interessant segment, omdat voeren met brij veel betekent voor de circulaire landbouw. Duurzaamheid is hét hot topic in de sector en daar is brijvoer een prachtig voorbeeld van."

Een goede gezondheid



Het klinkt soms vanzelfsprekend, maar het blijft voor ons allen een serieuze uitdaging om toe te zien op onze gezondheid en die van onze naasten. Zeker gezien de situatie waarin we ons nog steeds bevinden, blijft het opletten. Daar zijn we er met z'n allen ook verantwoordelijk voor om dit verder op een correcte manier op te nemen, hoe moeilijk het ook soms is, en hoe vaak het ook wijzigt. Gezondheid speelt niet enkel op menselijk vlak een grote rol. Het heeft ook impact op onze veehouderij, en in het bijzonder op de varkenshouderij. "Het is oorlog hierbuiten", horen we vaak ... "Alles komt onder druk te staan". We staan al langer voor deze uitdaging, en we moeten en zullen er samen doorheen komen. Cruciaal is dat we hier samen tijd voor nemen en het bespreekbaar maken. In eerste instantie met uw nabije omgeving en de mensen waar u zakelijk ook mee samenwerkt vandaag. Vanuit gesprekken komen ideeën en oplossingen. Daarnaast zijn er heel wat zaken waar we samen wél op kunnen sturen in het belang van een toekomstig ondernemerschap in de varkenshouderij. Het is mooi om te zien hoe jonge ondernemers samen hun toekomst zien en hier ook naar kijken met de nodige creativiteit en uitdagingen. In deze Voertaal leest u enkele verhalen. We hebben er tot slot alle vertrouwen in dat zaken waar we niet alle vat op hebben ook wel eens veranderen, en dat in de goede richting. Maar het begint steeds bij onszelf.

Alvast een prettig eindejaar gewenst en een goed en gezond 2022!

Commercieel Manager Varkens
Kurt Notteboom

Zij zijn de toekomst van de varkenshouderij

Jonge ondernemers met een hart voor de sector aan het woord

Ze zijn ambitieus, leergierig en zitten vol ambitie voor de toekomst: jonge varkenshouders die dagdagelijks hun beste beentje voorzetten om ons te voorzien van een lekker en eerlijk stukje vlees. We gingen op stap doorheen Vlaanderen en spraken met vier jonge varkenshouders. Aaron, Wim, Jan en Dirk vertellen ons hun verhaal en blikken vooruit op de toekomst.



Aaron Claerhout

De eerste ondernemer die we aan het woord laten is Aaron Claerhout. Hij startte recent op het bedrijf van zijn ouders. Dit is zijn verhaal.

Aaron, wil je jezelf en het bedrijf even voorstellen?

“Ik ben Aaron Claerhout en ik ben 22 jaar. In 2020 studeerde ik af als bachelor Agro- en Biotechnologie aan Hogeschool Vives in Roeselare. Na mijn studies besliste ik om meteen thuis aan de slag te gaan op het varkensbedrijf van mijn ouders. Wij hebben een gesloten varkensbedrijf met 340 zeugen waar we TN70 fokgelten mee produceren. Ik ben al van jongs af aan zeer geïnteresseerd in alles wat leeft op het bedrijf en ik hielp ook al regelmatig mee. Na de lagere school ging ik meteen naar de landbouwschool in Roeselare. Na mijn bacheloropleiding was het voor mij dan ook een logische stap om in het bedrijf van mijn ouders te gaan.”

Aaron: “Wij hebben een relatief modern varkensbedrijf, verdeeld over 2 locaties. Bij ons thuis zitten de zeugen en de TN70 opfokzeugjes. Op een andere nabijgelegen locatie mesten we de beren. Mijn ouders en ik doen het werk op het bedrijf. Ik sta vooral in voor de zeugen, mijn vader voor de opfokzeugen en de selectie ervan en mijn moeder doet de vleesvarkens. Uiteraard helpen we elkaar waar nodig. We vinden het heel belangrijk dat alles correct en hygiënisch gebeurt. Dat is dan ook extra belangrijk omdat wij als subfokbedrijf een kwalitatief product moeten afleveren bij onze klanten en daarnaast ook een voorbeeldfunctie hebben. Ook bioveiligheid dragen wij hoog in het vaandel. Zo gebeurt de aan- en afvoer van mest, voeder én dieren allemaal langs een externe weg.”

Hoe kijk je naar de huidige marktsituatie?

Aaron: “De marktsituatie is momenteel niet heel rooskleurig en ik vrees dat we ook in de toekomst te maken zullen krijgen met extreme schommelingen in de varkensprijzen. Het zal belangrijk zijn om hier te allen tijde klaar voor te zijn. Bovendien worden ook de strengere milieunormen voor ons een uitdaging. Tegen 2030 moeten alle stallen ammoniak-emissie-arm gemaakt worden en dat is op ons bedrijf nog niet het geval.

Daarom zullen wij in de komende periode de juiste investeringen moeten doen op het juiste moment. Alleen op die manier zullen we erin slagen om ons bedrijf klaar te stomen voor de toekomst. We zullen moeten proberen om alles wat we doen nog te optimaliseren en alle kosten zo veel mogelijk te drukken. Ik denk dan bijvoorbeeld aan het zuiniger omgaan met energie en voeder, maar ook aan het zoeken naar de voordeligste manier om mest af te zetten.”

Hoe zie je de toekomst van het bedrijf evolueren?

Aaron: “In de toekomst zullen we ons steeds meer toeleggen op duurzaamheid. Ik ben ervan overtuigd dat je als varkenshouder enkel nog een toekomst hebt als je openstaat voor een duurzame bedrijfsvoering en als je bereid bent om je steeds aan te passen aan de strenger wordende normen en wetten. Belangrijk hierbij is om er als varkenshouder ook positief in te staan: verplichte investeringen die de duurzaamheid op je bedrijf bevorderen, zullen op lange termijn kosten besparen. Denk maar aan investeren in groene energie of een gezonder stalklimaat. Wij zijn ons hier heel bewust van en hebben dan ook al geïnvesteerd in groene energiebronnen. Zo hebben we zonnepanelen en een zonneboiler voor de vloerverwarming in de kraamhokken. Recent zijn we ook aangesloten op een warmtenet, waardoor we onze kraamafdelingen op een duurzame manier en zonder fossiele brandstoffen kunnen verwarmen. De ambitie is om binnen enkele jaren dit warmtenet door te

koppelen naar onze biggenafdeling, zodat we op ons volledige bedrijf geen fossiele brandstoffen meer nodig hebben.”

Wim Langens

We zetten onze reis doorheen Vlaanderen verder en stoppen in het Limburgse Bocholt. Daar spreken we met ondernemer Wim Langens.

Wim, stel je jezelf en je bedrijf even voor?

“Ik ben Wim Langens en ik ben vijf jaar geleden in dienst gekomen op het varkensbedrijf (biggen en vleesvarkens) van mijn vader. In 2019 heb ik samen met mijn ouders een vennootschap opgestart en vervolgens heb ik in september 2021 de vennootschap volledig overgenomen. We staan sterk als familiebedrijf.



Mijn vriendin Nele helpt ook graag een handje mee in haar vrije tijd. Ik heb altijd al veel interesse gehad in de landbouwsector en daarom koos ik er ook voor om tijdens mijn studies de focus daarop te leggen. Het stond dus al langer vast dat ik landbouwer wilde worden, maar in welke diersector dat zou zijn, was voor mij niet meteen duidelijk. Uiteindelijk koos ik ervoor om net zoals mijn ouders de stap te zetten in de varkenshouderij. Ik had voordien al stages gelopen en daaruit bleek dat ik de stiel ook echt graag deed.”

Wim: “Wij hebben een bedrijf met 700 zeugen op brijvoer in een twee-weken-systeem. Samen met mijn broer Tom, die op een andere locatie in Bree zit, is ons bedrijf quasi gesloten. Per twee weken gaat een groep biggen naar een van de twee bedrijven. Daar mesten we ze af tot zo’n 120 kg. Vroeger voerden we onze biggen met brijvoer, maar sinds kort zijn we overgeschakeld op droogvoer. Dat werkt namelijk gemakkelijker omdat biggen gevoelig zijn aan storingen en wisselingen. Met droogvoer hebben we dat veel beter in de hand. Onze vleesvarkens voeren we volledig met brijvoer, omdat we hier erg focussen op resultaat. We willen namelijk drie rondes per jaar draaien en pasten daar ook onze genetica op aan. Vanuit de brijvoerkeuken en bijproducten leggen we een sterke focus op hygiëne. We voeren onze dieren dus luxueuzer en dat doen we omdat we een maximaal resultaat willen behalen. In de stal zelf legden we het laatste jaar de focus op ventilatie, waarbij we via een HCM-meter (Healthy Climate Monitor) al twee keer over een langere periode metingen gedaan hebben. Daarnaast monitoren we ook continu de gezondheid

van de dieren en sturen we entingen bij waar nodig. Kortom: we focussen ons volop op bedrijfs optimalisatie.”

Hoe kijk je naar de huidige marktsituatie?

“Het feit dat ik gestart ben als varkenshouder in een moeilijke marktsituatie bekijk ik vrij nuchter en rustig. Ik heb altijd geleerd dat je niet veel slechte beslissingen mag nemen en al zeker niet snel na elkaar. Daarom ga ik het vooral allemaal rustig aanpakken en bereedeneerde beslissingen heel goed met elkaar afwegen. De tijd van gewoon doen is al lang over. Ik wil ook niet altijd voor alles de eerste zijn en dat zeker niet bij grote investeringen. Maar ik geloof dat je zelf verantwoordelijk bent voor een gezonde buffer om moeilijkere tijden te overbruggen. Daarnaast ben ik van mening dat het bedrijf niet per se hoeft te groeien. Ik wil met wat ik heb mijn kost verdienen, maar ik wil wel de werking op het bedrijf optimaliseren. Daar liggen altijd mogelijkheden.”

Hoe zie je de toekomst van het bedrijf evolueren?

“In de toekomst wil ik graag een duurzaam stuk varkensvlees produceren. Daar slaag ik nu eigenlijk al in doordat ik tegen een lage kost voer met brijvoer. Ik koop onder andere heel wat lokale producten zoals granen, brood en bijproducten die reststromen zijn uit de humane voedingsindustrie. Ik wil daarnaast gaan optimaliseren naar een maximale voerwinst per m² en ik wil investeren in energievoorzienende installaties en besparende maatregelen doorvoeren.”

Jan Andries

Ook in het Oost-Vlaamse Assenede troffen we een ambitieuze jonge man aan: Jan Andries.

Jan, stel je jezelf en je bedrijf even voor?

“Ik ben Jan Andries en ik run samen met mijn ouders een zeugen- en melkveebedrijf. Van jongs af aan hielp ik al elke dag mee op het bedrijf. Na mijn studies, dus vanaf mijn 21ste levensjaar, ben ik voltijds begonnen op het bedrijf. Begin 2021 startte ik vervolgens met de overname van het zeugenbedrijf. We hebben hier 1250 zeugen in een vierweken-systeem zitten. Via deze weg kunnen we een strakke planning wegzetten, waardoor we een minimum aan externe arbeid

nodig hebben. Naast het zeugenbedrijf, heb ik intussen een 3-tal jaar een eigen vleesvarkensbedrijf in het Nederlandse Oostburg samen met mijn echtgenote. De vleesvarkens mesten we 50% af op twee eigen externe locaties, de rest gaat via loonweek in de nabije omgeving en in Wallonië.”

“Zoals ik al zei, ben ik al van kleins af aan erg geïnteresseerd in de varkenshouderij. Toen er plannen kwamen om het bedrijf te vernieuwen, werd het duidelijk dat ik hierin wou meedenken. Ik wou het bedrijf graag mee innoveren en klaar maken voor de toekomst. Mijn ouders zijn altijd zeer ondernemend geweest en zijn voor mij een grote inspiratiebron.”



Hoe kijk je naar de huidige marktsituatie?

“Momenteel zijn het woelige tijden voor varkenshouders. We moeten alle kosten zo laag mogelijk houden. De grootste kost op een varkensbedrijf blijft uiteraard het voeder. Dat proberen wij zo laag mogelijk te houden door het inzetten van restormenten aan de hand van brijvoer, het vastleggen van granen en ook door efficiënt te gaan voeren door bijvoorbeeld bagen en zeugen van elkaar te scheiden. De energieprijzen gaan ook steeds meer en meer de hoogte in. Dit vangen we nu reeds voor een stuk op doordat we zonnepanelen plaatsten op het zeugenbedrijf. Dat zou ik ook op de andere bedrijven willen toepassen. Verder zetten we transporten zo efficiënt mogelijk in en indien mogelijk verzorgen we dit ook zelf. Tot slot besparen we op arbeidsuren door zo veel mogelijk te automatiseren. Echter, naast al deze kostenbesparende zaken, willen wij blijven inzetten op het welzijn van onze dieren. Dat doen wij al een hele tijd door onze zeugen op stro te houden. Dat wil ik heel graag in de toekomst ook zo blijven doen.”

Hoe zie je de toekomst van het bedrijf evolueren?

“Doordat wij een sterk team hebben, ben ik ervan overtuigd dat we in de nabije toekomst een blijvend kwalitatief product kunnen afzetten dat ook gewild is in de Belgische markt. Door te blijven inzetten op duurzaamheid zullen we er bovendien in slagen om te blijven bestaan. We merken op ons bedrijf dat hoe duurzamer we te werk gaan, hoe beter dat is voor onze winstmarges. Kortom; wij zijn een fier familiebedrijf dat ondanks alle uitdagingen op een gezonde en gedreven manier kan blijven draaien.”



Dirk van den Borne

In het Antwerpse Arendonk bevindt zich het zeugen- en vleesvarkensbedrijf van de familie van den Borne. Dirk van den Borne, zoon van Henk en Ger, werkt als trotse varkenshouder op het bedrijf van zijn ouders mee.

Dirk, stel je jezelf en je bedrijf even voor?

“Ik ben Dirk en ik ben 26 jaar. Ik werk als zelfstandig helper op het zeugen- en varkensbedrijf van mijn ouders. Mijn bedoeling is om op korte termijn het bedrijf over te nemen, maar in de huidige marktsituatie is dat natuurlijk niet zo evident. Toch ben ik vastberaden om hier mee verder te gaan. Varkens houden vind ik echt een mooie job. Ik heb vroeger voor een baas gewerkt, maar al gauw beseftte ik dat mijn hart op het varkensbedrijf van m'n ouders ligt. Ik zou niet meer willen ruilen.”

Hoe bekijk je de huidige marktsituatie en hoe zie je de toekomst van het bedrijf?

“De focus op ons bedrijf ligt op goede technische resultaten. Daar slagen we

onder andere in door onze vleesvarkens te voeren met brijvoer. Naar de toekomst toe wil ik de gehele bedrijfsvoering nog verder gaan optimaliseren. Ik wil het bedrijf zeker niet groter maken, maar wel beter. Zo denk ik bijvoorbeeld aan een kleinschalige mestverwerking, want vandaag de dag is mest een heel grote kost. Uiteraard zal het wel cruciaal zijn om hier een vergunning voor te krijgen. Bovendien zijn we ook steeds meer en meer aan het focussen op een scherpe voerconversie zodat we daar ook de kosten kunnen drukken. Daarnaast is het mijn ambitie om het bedrijf in de toekomst volledig emissiearm te maken. Dat is nu al het geval bij de vleesvarkensstallen en de biggenbatterij. Doordat wij onze varkens leveren aan Colruyt, en ons vlees dus binnen België blijft, zijn wij bovendien niet afhankelijk van de vraag vanuit het buitenland, zoals China. Daar zijn we heel blij om en dat wil ik heel graag in de toekomst zo houden. “Kortom: ik vind het heel belangrijk om duurzaam te werk te gaan. Het zal

belangrijk zijn om in de komende tijd duurzame investeringen door te voeren zoals het plaatsen van extra zonnepanelen of het installeren van een mestverwerkingsysteem. Indien zo'n mestverwerking er zou komen, zou ik hier graag nog veel meer mee doen. Ik denk hierbij dan aan het toepassen van omgekeerde osmose op de dunne fractie. Daaruit ontstaan twee stromen. Enerzijds een zeer geconcentreerd product dat kan dienen als kunstmest op het grasland en anderzijds water dat gebruikt kan worden om hokken uit te spuiten en de biologische luchtwasser te voorzien van water. Bovendien wil ik ook blijven inzetten op het gebruik van reststromen via brijvoer voor onze vleesvarkens. Onze toekomst zal echter voor een groot stuk afhangen van het vergunningsbeleid van de politiek. Maar ik ga steeds uit van het beste en kijk positief richting de toekomst.”

Hogere voerwinst met de vernieuwde ULTRA



In 2019 introduceerde ForFarmers het ULTRA vleesvarkensconcept in de markt. De sector is sindsdien volop in beweging en verandert continu. Om optimaal op deze veranderingen in te spelen en om steeds klaar te zijn voor de varkenshouderij van de toekomst, hebben wij in het laatste kwartaal van 2021 het ULTRA-concept op enkele punten geoptimaliseerd.

Innoveren is prioritair, ook in moeilijke tijden

De varkenssector beleeft moeilijke tijden. Toch blijft innovatie voor ForFarmers een speerpunt. "Ondanks de zware periode voor onze klanten, vinden wij het van groot belang om te blijven zoeken naar verbeteringen in

onze voeders", geeft Hans Augustyns, Sales Manager Varkens, aan. "Het doel van deze optimalisaties is om onze klanten een hoger rendement te bieden. Daarom wordt er binnen onze organisatie veel onderzoek gedaan om een beter inzicht te krijgen in de behoeften van vleesvarkens. Innoveren zit in onze genen en de collega's van het Nutritie en Innovatie Centrum van ForFarmers zijn hier dagelijks mee bezig."

Een veranderende markt

In de markt zien we doorheen de jaren heel wat veranderen ontstaan. Dirk Dochy, accountmanager vleesvarkens bij ForFarmers, geeft wat meer uitleg: "Vleesvarkenshouders kiezen steeds vaker voor een andere eindbeer. in

Waar de Belgische Piétrain tot voor enkele jaren de meest populaire eindbeer was, zien we nu andere types opduiken. Een ander genotype betekent ook andere behoeften aan nutriënten. Daarom vinden wij het heel belangrijk om samen met onze klanten de optimale voederstrategie te bespreken afhankelijk van welk type eindbeer er gebruikt wordt." De keuze voor andere eindberen heeft ook gevolgen voor de gezondheid van de vleesvarkens. Dries Donkers, dierenarts bij Nutrivet, geeft meer uitleg: "De technische resultaten van vleesvarkens worden steeds beter. De dagelijkse groei is sterk toegenomen. Dat komt in eerste instantie door een hogere voederopname. Gelukkig zien we ook dat de vleesvarkens erg efficiënt met voeder omgaan; de voederconversie verbetert ook nog steeds. Een nadeel van de hogere voederopnamecapaciteit is wel dat het verteringsstelsel meer onder druk komt te staan. Dat kan tot uiting komen als plattere mest of zelfs tot een hoger sterftepercentage. Daarom heeft ForFarmers de Ultra Vital voeders ontwikkeld, specifiek voor de vleesvarkens met een erg hoge opname. De Ultra Vital voeders bieden extra ondersteuning aan het verteringsstelsel."

Beter rendement

De juiste voedertoepassing en het inspelen op de gezondheid van de vleesvarkens biedt veel voordelen. Uiteindelijk gaat het echter om het financiële resultaat. "De aanpassingen in de Ultra voeders hebben als belangrijkste doel om het rendement van onze klanten te verbeteren", zegt Wilfried Hectors, ac-

vleesvarkensvoerders



countmanager varkens bij ForFarmers. "Daarom vinden we het belangrijk om hier continu aan te blijven werken, ook in deze moeilijke tijden. In eerste instantie denken we daarbij aan het verlagen van de voederconversie, aangezien

dit economisch gezien de belangrijkste parameter is."

Om de innovaties aan het ULTRA-concept nog beter te kunnen begrijpen, ging Delphine Cobbaert, Internal Sales mede-

werkster bij ForFarmers op stap samen met collega's Dirk, Wilfried en Dries. Tijdens hun bezoek aan een vleesvarkensbedrijf stelde Delphine hen enkele vragen om zo alles te weten te komen over ULTRA. Bent u benieuwd? Scan dan deze QR-code en bekijk de video!

Wenst u graag meer informatie over de veranderingen aan ons ULTRA-concept?

Aarzel dan zeker niet om ons te contacteren via info@forfarmers.be of via 051 33 57 60.



Gezonder varkensvlees voor de consument dankzij voortdurend onderzoek



Varkenshouders zetten dagelijks hun beste beentje voor om op een zo efficiënt mogelijke manier een gezond stuk varkensvlees te produceren. Vaak weet de consument niet dat er voor dat gezond stukje varkensvlees een hele keten intensief samenwerkt en men steeds verder onderzoek doet naar mogelijke verbeteringen, uiteraard ook op vlak van gezondheid voor de consument. Een mooi voorbeeld van zo'n samenwerking kwam tot stand bij de thesis van Laurens Leemput, student bio-ingenieurswetenschappen aan de KU Leuven. **“De invloed van de vetbron op de performantie en slachtkwaliteit bij vleesvarkens”**. Deze thesis werd een erg mooi voorbeeld van samenwerking in de hele keten. De familie Tolpe uit Aartrijke, ForFarmers en BPG (Belgian Porc Group) werkten nauw samen onder coördinatie van de KUL. Het doel was onmiddellijk duidelijk: een gezondere vetzuursamenstelling in het vlees bekomen, ten voordele van de consument. Rond dit topic is al vaker onderzoek gedaan, maar de doelstelling van deze thesis was om dit te testen op een praktijkbedrijf én te onderzoeken of er geen

negatieve gevolgen zijn voor de varkenshouder en het slachthuis.

Onderzoek en methode

In deze praktijkproef, die liep van mei 2020 tot januari 2021, zijn er vier stallen gevoederd met afwisselend standaard controlevoer en proefvoer. In totaal zaten er ruim 5700 vleesvarkens met TN70-BP-genetica (Belgisch Piétrain) van 23 tot 120 kg in de proef. Hans Hectors, brijvoerspecialist van ForFarmers was de thesisbegeleider van Laurens. “In de proefvoerders werd gestuurd op een hoger aandeel Omega-3 vetzuren ten opzichte van Omega-6 vetzuren, met als gevolg dat ook het aandeel onverzadigde vetzuren op verzadigde vetzuren steeg”, legt Hans uit. “Dat is vanuit gezondheidsoogpunt voor de consument gewenst, aangezien op die manier het risico op allerlei aandoeningen zoals kanker, hart- en vaatziekten verlaagd wordt.” “In deze praktijkproef werden de factoren errond zoals technische prestaties en vleeskwiteit ook meegenomen, wat uiteraard ook belangrijk is”, aldus Laurens Leemput. Het aandeel antioxidanten werd ook opgetrokken in de proefvoerders om de negatieve gevolgen van oxidatie van vetzuren te voorkomen.

Laurens volgde de varkens in de stal tijdens de proefperiode intensief op. De varkens werden met droogvoer onbeperkt gevoederd. “Het beeld in de stal, de mestconsistentie en de opname verschilden bij de verschillende voeders

alvast niet”, vertelt Hans Hectors. De varkens werden voor slacht op dezelfde manier uitgevast en de karkassen werden via AutoFom beoordeeld waardoor er veel data beschikbaar kwam over de karkassamenstelling. Verder werd de pH van het vlees kort na slacht en na 24 uur gemeten. Ook werden er twee stukjes vlees uit de lange rugspier gehaald voor enerzijds dripverlies en anderzijds om het vetzuurpatroon te onderzoeken. De stukjes vlees werden visueel beoordeeld op basis van bestaande schalen voor kleur en marmering. Op één van de stukjes meegenomen vlees werd intensief labo-onderzoek verricht door Laurens met als resultaat de vetzuuranalyse. Die vetzuuranalyse werd vervolgens vergeleken met de vetzuuraanpassingen die in het voeder werden gedaan.

Conclusie

Op basis van de analyses van de technische resultaten van de dieren bleek dat door de aanpassing van de vetzuursamenstelling (zonder de algemene nutriënten te wijzigen) de dieren niet anders presteerden. De studie bevestigde dus dat door het aanpassen van het rantsoen, de voedingskwaliteit van varkensvlees beter kan worden en dat zonder negatief effect op de pH, dripverlies, kleur en marmering.

HomeMiXX Hero: de complete op-maat-aanpak voor brijvoer

ForFarmers lanceerde onlangs het gloednieuwe HomeMiXX Hero concept: een op-maat-aanpak voor brijvoer. Varkenshouders die brij voeren, moeten dagelijks met heel veel verschillende zaken rekening houden. De brijvoerspecialisten van ForFarmers ontzorgen de varkenshouder hierin door deze variabelen strak te monitoren. Samen met de accountmanager focussen de brijvoerspecialisten hierbij op zes belangrijke pijlers die ervoor zorgen dat het rendement bij hun brijvoerklanten zienderogen beter wordt.



Wist u dat?

- Brijvoerklanten van ForFarmers gemiddeld **20% meer voerwinst** scoren t.o.v. droogvoer?
- ForFarmers u voorziet van **op-maat-gemaakte** rantsoenen per fase?
- Onze brijvoerspecialisten u **werkgemak en bedrijfszekerheid** bieden door nutritionele en technische opvolging in de stal?

1. Nutritie

De brijvoerspecialisten maken **bedrijfs-specifieke samenstellingen** die afgestemd zijn op uw dieren en op uw **doelstellingen**. Bovendien hebben de brijvoerspecialisten bij ForFarmers een **onderbouwde kennis van kwaliteit en inzetbaarheid van producten** dankzij een jarenlange internationale expertise. Door **periodieke monitoring van producten**, houden ze steeds de vinger aan de pols voor nutritionele kwaliteit.

2. Hygiëne

De brijvoerspecialisten van ForFarmers stellen **hygiëneprotocollen** op met de juiste producten om de correcte basis te leggen van een goede hygiëne op uw bedrijf. Aan de hand van een **routine hygiënecheck** controleren ze bovendien op regelmatige basis de hygiëne op varkensbedrijven.

3. Resultaat

De brijvoerspecialisten sturen op **technische resultaten** en dat naar **behoefte van de varkenshouder** om zo efficiënter vlees te produceren. Daarnaast realiseren ze samen met u een **lagere voerkost** door de **inzet van hofeigen producten** met een vergelijkbaar technisch resultaat als droogvoer. Jaarlijks verzamelt ForFarmers gegevens van meer dan 200.000 vleesvarkens om trends op te volgen en advies op maat te voorzien. Klanten kunnen zich meten aan de benchmark om samen te streven naar het optimale resultaat.

4. Instellingen

Door de **juiste instellingen van de software van uw voederinstallatie** zorgen de brijvoerspecialisten ervoor dat u het maximale rendement uit uw investering haalt. Ze zorgen ook voor het **juist instellen van de voercurve**. Daarnaast heeft de brijvoerspecialist kennis van de **nieuwste innovaties op vlak van voeder-techniek**.

5. Duurzaamheid

De brijvoerspecialist helpt u bij de **inzet van eigen en lokale grondstoffen en natte bijproducten** én zoekt actief naar **alternatieve eiwitbronnen**, waardoor u een duurzaam stukje vlees produceert. Dat heeft een positieve invloed op zowel uw technisch als uw financieel resultaat!

6. Fermentatie

Dankzij deze laatste pijler ervaart u als varkenshouder **meer werkgemak** en een **hogere voerefficiëntie**. Ook het antibiotica-gebruik bij uw dieren kunt u sterk naar beneden halen door te gaan fermenteren.

MEER INFORMATIE

Neem contact op met onze brijvoerspecialisten voor meer informatie!
Info@forfarmers.be of 051 33 57 60

ULTRA

Total Pig Performance



MEER DAN GROEI

Vleesvarkenshouders die ULTRA voeren, kiezen bewust voor **goede resultaten, gezonde varkens én meer werkgemak**. Met ULTRA, het innovatieve vleesvarkensvoer van ForFarmers, verbetert u als varkenshouder bovendien de voerwinst op uw bedrijf.

Omdat de vleesvarkenshouderij blijft evolueren en omdat ForFarmers wil blijven beantwoorden aan de varkenshouderij van de toekomst, hebben wij het ULTRA-concept op enkele punten geoptimaliseerd: **betere darmgezondheid, scherpe voerconversie voor elk type vleesvarken én een hoger rendement**.

Meer informatie?

www.forfarmers.be • info@forfarmers.be • +32 (0)51 33 57 60



**for
farmers**
the total feed business